MAURICE DOBB [1]

SOBRE ALGUNAS TENDENCIAS EN LA MODERNA TEORIA ECONOMICA

No es tarea fácil indudablemente resumir la situación actual de la teoría económica, dado lo numerosas y variadas que han sido las últimas tendencias. Lo único que puede decirse brevemente es que en las últimas dos décadas ha resurgido, manifestándose en diversos frentes, la controversia que hace veinte años se había dado por apaciguada al aceptarse los "principios generales del pensamiento", en cuyos elementos "van haciéndose raros los perfeccionamientos importantes" y a los que se refería Lord Keynes al principio del tercer decenio. Hasta entonces se había consolidado en el mundo de la economía académica una ortodoxia tan rigurosa como la de J. S. Mill que rigió en Inglaterra en las décadas anteriores a la llamada "revolución jevonsiana". No puede ser una mera coincidencia el hecho de que este resurgimiento de la controversia siguiera a la crisis económica de los primeros años de la cuarta década. Este reavivamiento del debate ha ido acompañado del replanteamiento de cuestiones fundamentales, del replanteamiento de hipótesis que antes se habían dado por sentadas o habían pasado inadvertidas. Algunos han considerado esto como una oportunidad para reparar y reconstruir los cimientos con materiales más duraderos y de acuerdo con un diseño más moderno. Otros lo han tratado como una verdadera crisis de la teoría económica, de la que no es probable que vuelvan a surgir como

[1] Maurice H. Dobb, doctorado en filosofía, es profesor de economía de la Universidad de Cambridge y director de estudios económicos del Trinity College. En 1934-1936 fué profesor visitante de estudios económicos rusos en la Universidad de la Escuela Londinense de Estudios Eslavos. Es autor de las siguientes obras: *Capitalist Enterprise and Social Progress* (1925), *Wages* (1928, edición revisada en 1946), *Political Economy and Capitalism* (1937), *Studies in the Development of Capitalism* (1946) y *Soviet Economic Development Since 1917* (1948). *(N. del editor.)*

un todo consistente los miembros firmes y redondeados de la estructura tradicional de la doctrina.

Entre las novedades recientes introducidas en el mundo del análisis económico sobresalen la refundición de la teoría del precio en términos del monopolio, en lugar de las suposiciones tradicionales acerca de la competencia perfecta, y la concentración de la atención sobre una teoría de las fuerzas que determinan el nivel de actividad económica del sistema económico en su conjunto (a diferencia de la teoría de los precios relativos), con el corolario de que es posible el equilibrio en los diversos niveles de empleo o de capacidad de las plantas. En estrecha afinidad con la última de estas tentativas figuró una variedad de estudios sobre las fluctuaciones económicas (estudios macrodinámicos, como fueron llamados a veces), en consonancia con diversas hipótesis acerca de los rezagos temporales y acerca de los movimientos de varias series de cantidades económicas. Prototipo de muchos de estos estudios fué el llamado "teorema de la telaraña", que se ocupaba de las condiciones bajo las cuales los precios y la producción, en lugar de converger rápidamente sobre una posición de equilibrio estable, pueden fluctuar considerablemente en torno a esa posición. En otras palabras, la misma noción de equilibrio económico estable fué puesta en tela de juicio.

Es evidente que el efecto general de estas recientes manifestaciones ha sido el de arrojar al agua la base tradicional sobre la que fué edificada la teoría económica en el siglo XIX como una minuciosa apología del capitalismo, al que se representaba como un mecanismo económico de autoajuste que tiende constantemente (salvo raras excepciones) a mantener una distribución óptima de los recursos entre los diversos usos productivos. Cuando la competencia es imperfecta o interviene el monopolio no se aplica ninguna de las posiciones de equilibrio de la doctrina tradicional. Las firmas no son de las máximas dimensiones económicas, e incluso cuando los precios se ajustan a los costos, estos últimos no son aminorados. La distribución de los factores de producción entre los diversos usos resulta distorsionada, y se crea y generaliza un nuevo tipo de gastos improductivos: los gastos de ventas destinados a seducir al consumidor y a desviar la demanda. Se ve el beneficio como el producto —y el motivo— de la restricción y de las prácticas antieconómicas. Por otra parte, se demostró la posibilidad de amplias fluctuaciones de la actividad económica —resultado, no sólo de influencias "accidentales", sino de factores inherentes al sistema— y de un estado crónico de deficiente utilización

de los recursos que el sistema no se inclinaba a remediar. Este estado crónico de estancamiento económico podría acentuarse al aumentar la productividad del sistema. Tales conclusiones se derivaban, por supuesto, en gran parte, de un desplazamiento de las hipótesis —desplazamiento que afectaba al modelo teórico, acercándolo indiscutiblemente al mundo real—, pero también en cierta medida de la crítica lógica de la antigua teoría que reveló que las conclusiones aceptadas no se derivaban necesariamente de las premisas de dicha teoría o se derivaban únicamente de premisas ulteriores y antes ocultas, que, una vez sacadas a luz, no podían ser sostenidas seriamente.

Las controversias acerca de estas desviaciones de la doctrina, al recibir mayor publicidad, han venido a ocultar algunas discusiones que penetran más profundamente en los problemas fundamentales del método económico, problemas que no dejan de estar relacionados con la reciente controversia, aunque relativamente se les haya prestado poca atención. Me refiero en particular a la discusión del alcance y de la naturaleza del tema de la misma economía y al del carácter de la teoría del valor que constituye la urdimbre misma del análisis económico. La mayoría de los economistas ha supuesto que la controversia sobre ambos problemas se había apaciguado hace mucho tiempo. Durante cerca de medio siglo había reinado una tradición de doctrina aceptada que pocos se preocupaban de someter a discusión y menos aún se atrevían a hacerlo. En los últimos años puede advertirse una corriente subterránea de duda (si no más) en cuanto a que estas materias básicas hayan quedado tan definitivamente resueltas como se suponía. En todo caso el momento parece propicio para volver a plantearlas.

El problema del alcance y la naturaleza del tema y el de la base adecuada de su teoría del valor se hallan más estrechamente relacionados de lo que podría parecer a primera vista. Tal vez se ponga de manifiesto esa conexión si empezamos por considerar lo que el primer problema entraña. La metodología de la economía moderna (a diferencia de la economía clásica) ha tendido a convertir esencialmente la economía en una teoría del cambio, una teoría determinada de las relaciones de precio que existen entre las cosas que aparecen en un mercado como objetos de venta y compra. Cierto es que en los libros de texto sobre economía se incluye una sección que trata de "la teoría de la producción", pero que se reduce a determinar el tamaño de la firma, como unidad de intercambio, y, por ende, el número de firmas, lo cual tiene una importancia incidental para determinar los precios de los pro-

ductos en un mercado, puesto que el número de empresas tiene interés para precisar el carácter y la extensión de la competencia en ese mercado y el efecto que las variaciones de la demanda ejercen sobre los precios. Todavía menos es lo que la moderna teoría económica contiene en cuanto a una teoría de la distribución, cualquiera que sea el rótulo empleado. Lo que suele llamarse distribución no es otra cosa que la extensión de la teoría general de las relaciones de los precios, pasando de los productos a los factores de producción, los cuales son tratados —haciendo completa abstracción de los individuos y de las relaciones sociales de los individuos que los proporcionan— simplemente como servicios productivos que entran en el mercado porque existe una demanda de los mismos derivada de la demanda del producto final. [1] En este carácter de teoría del intercambio, se ha creído que el análisis económico suministraba principios válidos para *cualquier* tipo de sociedad basado en el intercambio, principios que, como tales, tienen una significación universal y han sido moldeados con la substancia común de que están hechas todas las sociedades de intercambio. Para los economistas que se mantienen dentro de la tradición neokantiana y derivan su metodología de Max Weber, las leyes económicas tienen la fuerza de "proposiciones sintéticas *a priori*": como ha declarado el profesor Hayek [2] están construídas, no con "hechos físicos", sino con todos "constituídos" por "categorías familiares de nuestra mente" que se aplican a toda la experiencia económica. No son contingentes a factores institucionales históricamente relativos, sino que por el contrario personifican ciertas "necesidades" que se supone restringen el funcionamiento de cualquier tipo de sistema económico. En una frase del profesor Robbins a la que se ha dado general validez entre los economistas de habla inglesa, se define el problema económico diciendo que consiste esencialmente en "la relación entre determinados fines y escasos medios que tienen usos alternativos".

[1] En otras palabras, la apreciación de los factores de producción es tratada como parte integrante de la teoría general de la determinación de los precios, en la que se determinan simultáneamente los precios de los factores y del producto. En la reciente obra *Readings in the Theory of Income Distribution,* apenas se presta atención a las influencias que afectan al suministro de diferentes agentes productivos y menos aún a sus raíces sociales e institucionales o a la distribución de la renta entre los individuos y las clases sociales. Se identifica virtualmente la "distribución" con la teoría de la productividad marginal, que es simplemente la teoría de los precios en una aplicación particular. Por lo que se refiere a los beneficios, como ha demostrado Mrs. Joan Robinson, la economía moderna no contiene ninguna teoría satisfactoria.

[2] *Ethics,* octubre de 1943, págs. 11 y siguientes.

Un resultado inevitable de este refinamiento del alcance de la teoría económica ha sido el de excluir un considerable sector del territorio económico, que, para todo punto de vista realista, es de gran importancia para comprender la configuración económica de la sociedad y, especialmente, su amplio movimiento. Se excluyen consideraciones tales como la propiedad de los medios de producción y las relaciones de clase que son su consecuencia. Se excluye toda idea de distinción entre el pago de costos y el excedente, que constituía la médula de la manera clásica de enfocar las cuestiones de distribución. Se excluye también toda noción del capitalismo como sistema económico con diferencias específicas, puesto que a tales diferencias no puede dárseles ningún significado dentro del estrecho círculo de las nociones económicas. Si puede darse algún sentido a la noción de capitalismo (lo que se niega las más de las veces), se dice que se trata de una tarea que corresponde al sociólogo, no al economista: el único "sistema" que puede atraer la atención del economista es el sistema del mercado, la forma de determinación de los precios.

No se niega, por supuesto, que en la economía intervienen los llamados elementos históricamente relativos; pero éstos no hacen su aparición sino hasta que se llega al segundo piso del edificio, reconociéndose que entran en la teoría particular de la determinación de los precios, a la que se diferencia de la teoría general. Pero al intervenir así, desempeñan un papel muy especial y subordinado: tienen el carácter de "datos" que fijan los valores particulares de las variables, pero no afectan substancialmente a las principales ecuaciones en que consiste la teoría económica y que definen relaciones esenciales. Semejante concepción implica evidentemente que puede aislarse la esfera del intercambio por lo que se refiere a sus principales secuencias causales y que puede ser tratada como si constituyera en lo principal un territorio causalmente autónomo. En tanto que introduce los factores "sociológicos" como "datos", justifica su método de tratarlos partiendo de la hipótesis de que son determinados independientemente de una esfera externa y de que toda interacción entre esa esfera y el círculo de las relaciones económicas propiamente dichas es demasiado pequeña para impugnar la independencia postulada de estas últimas, por lo que puede hacerse caso omiso de ella.

A poco que se reflexione se advierte que semejante concepción sólo puede sostenerse a costa de apartarse abiertamente de la realidad. La dificultad más notoria con la que siempre ha tropezado consiste en que virtualmente tiene que aceptar como dada la dis-

tribución de la renta, puesto que esto afecta no sólo al suministro de los diferentes agentes productivos, sino también al patrón de la demanda. Sin embargo, los precios de los factores de producción, y, por ende, los ingresos de los que los proporcionan, figuran entre las variables dependientes del problema de los precios. No es, pues, extraño que la teoría económica moderna haya abandonado la tentativa de proporcionar una teoría de la distribución, problema que Ricardo consideraba como de importancia fundamental para las investigaciones económicas. Se ha justificado la omisión aduciendo que la hipótesis de que la distribución de la renta es un dato determinado independientemente no es más radical que las hipótesis que hubiera tenido que formular cualquier otro tipo alternativo de teorías, y que toda abstracción, que rebana un fragmento o aspecto del mundo real para someterlo a análisis, tiene que hacer caso omiso de ciertos tipos de interacción. En cuanto a que esta simplificación particular sea más o menos radical que otras, depende, desde luego, del punto de vista que cada cual adopte respecto a lo que es de importancia y lo que carece relativamente de ella en la génesis de los procesos económicos. No obstante, cuando se examina el problema más detenidamente, se acrecienta la duda de que puedan formularse proposiciones de importancia substancial en lo tocante a las relaciones de cambio sin introducir datos "sociales" o "institucionales". [1]

La pretensión de que las relaciones del mercado constituyen un "sistema" para el que pueden enunciarse principios generales parece derivarse de una opinión particular en cuanto a dónde han de encontrarse las principales determinantes de las relaciones de cambio. Al parecer, proviene de la noción de que estas determinantes han de buscarse en las actitudes mentales de los consumidores: en otras palabras, de alguna versión de la teoría subjetiva del valor, según la cual "las constantes económicas dependen de la conciencia humana", como lo expresó Pigou, a lo que se ha añadido el reconocimiento de que tales constantes "cambian bajo la influencia del ambiente". El suministro de los agentes de producción (tierra, mano de obra, capital) es dado independientemente por factores sociales extraños al mercado, mientras que las condiciones que rigen su combinación y productividad son dadas análogamente por factores técnicos. En un sentido formal, éstos pueden considerarse como las determinantes esenciales del equilibrio de los precios, al igual que los deseos de los consumidores indi-

[1] Cf. algunas observaciones del autor en su obra *Studies in the Development of Capitalism*, págs. 29-31.

viduales. No obstante, la teoría, debido a la forma en que ha sido moldeada, concede la mayor importancia a estos últimos. Ciertas características uniformes de la relación entre los consumidores individuales y los objetos de consumo son las que dan a los principios de la determinación de los precios su supuesta generalidad y justifican la pretensión de que las leyes generales del intercambio pueden existir por derecho propio. Cuando la teoría formal de la determinación de los precios se traduce a términos prácticos, parece descubrirse en el corazón del asunto alguna noción de la soberanía de los consumidores, en una de sus variantes: la de que, siempre que el intercambio es libre, los deseos de los consumidores regulan tanto el sistema de los precios como el de la distribución de los recursos productivos para satisfacer esos deseos de una manera óptima, con el corolario implícito de que en todo sistema económico se necesita el mecanismo de un mercado libre para que el bienestar de los consumidores influya en la producción.

¿En qué difiere esto, pues, del punto de vista clásico? La metodología de la economía política clásica distó mucho de ser formulada claramente, si es que llegó a serlo de alguna manera. Pero el cuadro que presentaba era un orden de determinación completamente opuesto. Se consideraban las relaciones de cambio como determinadas esencialmente por hechos de producción, y toda pretensión de universalidad en lo tocante a las leyes económicas se basaba en la persistencia de ciertos factores de producción en amplios sectores de la historia económica (en particular, la movilidad de la mano de obra). En otras palabras, la explicación de las relaciones de cambio no se buscaba ni dentro del círculo de esas relaciones ni en las actitudes y conducta de cualquiera de los participantes en ellas, sino en ciertas relaciones reales de costos entre los factores de la producción y el producto que de ellos surgía. Así, Marx hizo hincapié en el hecho de que el valor era una relación *social* y no simplemente una relación de cambio. En este punto de vista, no se hacía caso omiso de la demanda; pero, aunque se sostenía que era una determinante de las *cantidades producidas* de diferentes cosas, y, por tanto, de la distribución del trabajo y otros recursos entre los diversos usos productivos, se la consideraba como de importancia secundaria en cuanto a las *proporciones de cambio* entre las mercancías. Por ejemplo, si la demanda de la mercancía A aumentaba en relación con la demanda de la mercancía B, esto sería causa de que se produjera más mercancía A y de que se empleara más mano de obra en la industria que la producía en comparación con la consagrada a la producción de B; pero

el valor de cambio normal de A en términos de B no resultaría afectado porque éste era determinado por la relación comparativa de costos (es decir, por la suma de trabajo requerida por unidad de producto) prevaleciente en ambos casos. Por consiguiente, podía hacerse abstracción de la demanda al formular los principios económicos esenciales. No eran las voluntades y las actitudes individuales de los que participaban en el mercado, fueran compradores o vendedores, sino las proporciones objetivas de producción las que determinaban las relaciones de valor que constituían la urdimbre de la ley económica. Esta noción de la *objetividad* de las leyes económicas fué la que atrajo la atención de Marx hacia la economía política clásica. Cualesquiera que sean las interpretaciones místicas que puedan haberse dado a la metáfora de Adam Smith sobre "la mano invisible", es evidente que la noción de la ley económica que encontramos en Smith y Ricardo y sus discípulos inmediatos tiene estrecho parentesco con la noción de Hegel de que "de las acciones de los hombres surge algo completamente distinto de lo que se proponen y de lo que conocen y quieren directamente". Además, Smith había empleado expresamente esa noción para refutar la obsesión precedente de otros economistas (los de la escuela mercantilista) en cuanto a la existencia de una esfera autónoma del intercambio, y para revelar éste como la esfera de lo aparente y lo fenomenal, y la producción, como la esfera de lo esencial y lo substancial. El énfasis puesto en este punto de vista armonizaba estrechamente, por lo demás, con la concepción del materialismo histórico de que el orden fundamental de determinación era el del "modo de producción" (en el que se incluían las "relaciones sociales de producción") con los demás niveles de la estructura de las relaciones económicas de la sociedad considerada en su conjunto. Además, al definir las tres principales rentas en las que "debe resolverse la totalidad del producto anual del trabajo de todo país", apoyaban su definición en las clases sociales existentes. Los factores de producción —la tierra, la mano de obra y el capital —correspondían explícitamente a las clases de terratenientes, capitalistas y obreros, y la cuestión que su teoría de la distribución trataba de resolver era la relativa a los diferentes caracteres y modos de determinación de las rentas de estas clases.

En su obra *History of Economic Doctrines,* E. Heimann ha expresado como sigue los requisitos formales que debe llenar una teoría del valor: "El meollo del problema del valor en economía consiste en esto: no puede lograrse una suma total de los factores de costos (tierra, capital y las diversas clases de trabajo) a no ser

que se reduzcan a un común denominador." La teoría clásica reducía todos los costos a términos de trabajo: se concebía el trabajo como el gasto de cantidades de energía humana. Las únicas dos teorías del valor que pueden aspirar a llenar la condición que acaba de mencionarse son la teoría clásica del valor-trabajo de Ricardo y Marx y la teoría moderna de la utilidad.[1] Ambas son los únicos verdaderos contendientes en la liza. Desde la llamada "revolución jevonsiana" operada en el pensamiento económico, que siguió tan de cerca a la obra con la que Marx coronó el edificio clásico, se ha aceptado casi universalmente que la segunda de estas teorías es la que tiene indiscutible superioridad, gracias a su mayor generalidad y a que puede proporcionar una teoría de la determinación de los precios, tanto en el plano macroscópico como en el microscópico. Se aduce que la teoría práctica del trabajo (interesada, sobre todo, en resolver las cuestiones en el plano macroscópico) ha fallado en ambos planos por dos razones principales: en primer lugar, porque no puede hacerse cargo de una situación en la que se use el capital en cantidades diferentes con relación al trabajo en las diferentes líneas de producción, y en segundo lugar, porque el costo al que puede producirse una cosa no se da independientemente de la demanda, sino que varía según la escala en que la cosa es producida, dependiendo la cantidad producida de la demanda. Al costo de producción de una mercancía no puede dársele una significación única.

La primera de estas objeciones descansa en realidad en una falsa interpretación de la teoría clásica. Esta afirmaba, no que las proporciones de cambio (o precios) eran *iguales* a las del trabajo corporeizado (salvo en condiciones especiales), sino que las proporciones de cambio eran *determinadas* en último análisis por las cantidades relativas de trabajo corporeizado en las diversas mercancías. La afirmación implícita en Ricardo y desarrollada por Marx en su famosa teoría de "los precios de producción" consistía en que, cuando las proporciones del capital y del trabajo en las diferentes líneas de producción eran distintas, el precio de cada mercancía dependía *a la vez* de la suma de trabajo requerido para producirla *y* del beneficio que había de pagarse a la suma de capital adelantado, y que este beneficio dependía del tipo de interés, el cual, por su parte, era determinado como la recíproca de la

[1] En la teoría de la utilidad, todos los factores de costo son igualados según sus *valores*, y estos últimos se consideran como derivados (basándose en el principio de la productividad marginal) de los valores de los productos finales, los cuales, a su vez, se derivan de la utilidad.

proporción de la fuerza de trabajo de la sociedad dedicada a producir lo que hoy se llama "mercancías-salarios" (o, en términos clásicos, "subsistencia de los obreros").[1] Según las palabras de Marx, los "precios de producción" representan desviaciones de "valores" determinadas por el grado en que en cualquier industria la "composición del capital" está por encima o por debajo del término medio, y por el tipo de beneficio, pero este último, que es la medida cuantitativa de tales "desviaciones" es determinado, a su vez, en términos del principio del trabajo como valor.

La otra objeción parece a primera vista más formidable. ¿No es un lugar común en los libros de texto sobre economía elemental que la producción, en casi todas las industrias, está sujeta a ganancias "crecientes" o "decrecientes" según aumenta el rendimiento (y unas veces a unas ganancias en algunos niveles de rendimiento y a otras en niveles superiores), y que la condición de las "ganancias constantes", donde el costo es independiente de la producción (y por consiguiente de la demanda) es un caso raro y especial, un caso en el que las tendencias contrapuestas se anulan mutuamente, o todos los factores de producción, inclusive el equipo de capital, son suministrados en unidades divisibles relativamente pequeñas? Acerca de todo este asunto se discutió no poco entre los economistas al final de la tercera década y principios de la cuarta. Una conclusión nacida de este debate, a la que se ha prestado, por extraño que parezca, escasa atención, consistió en que una condición de "costos constantes" *en el sentido relevante* de la expresión debía considerarse probablemente como la regla general, más bien que como la excepción, en las industrias de múltiples firmas sometidas al régimen competitivo. Como consecuencia, se justificó tardíamente la hipótesis clásica de que el costo tenía sentido independientemente de la demanda. Esta conclusión fué formulada explícitamente en el conocido artículo de P. Sraffa publicado en el *Economic Journal* en diciembre de 1926 que inició la discusión; pero la mayoría de los economistas parece haber cerrado los ojos ante esa afirmación y sus implicaciones. Sraffa afirmó de manera categórica:

[1] Puede verse que esto es dado por la productividad del trabajo en términos de mercancías en general y según el nivel de los salarios. Es lo mismo que decir que la suma de beneficios (y, dado el volumen de capital, el tipo de interés) depende de la proporción de la cantidad de tiempo-trabajo requerida por término medio para producir la subsistencia del obrero (es decir, para producir el equivalente de su salario real), durante un período dado y el tiempo-trabajo empleado por el obrero en ese período.

En casos normales, el costo de producción de mercancías producidas competitivamente debe considerarse constante si se tienen en cuenta las pequeñas variaciones en la cantidad producida. Así, como manera sencilla de abordar el problema del valor competitivo, la vieja y ahora anticuada teoría que lo hace depender solamente del costo de producción parece recobrar sus fueros como la mejor de que se dispone.

La razón de este aserto, tan paradójico a los oídos del economista moderno, es la siguiente: para que los costos en una industria competitiva integrada por numerosas empresas varíen como consecuencia de una modificación en la escala de esa industria (y por ende, para que los costos sean una función de la demanda del producto de la industria), es necesario que la industria represente una parte muy substancial del uso en cuanto a algún agente particular de producción cuya oferta es limitada o alternativamente indivisible (como muchos tipos de instalaciones y equipo industriales). Sólo como resultado de una modificación en la demanda de este agente de producción (v. g., la tierra en el caso de la agricultura o algún producto subsidiario en el caso de la industria fabril), y, por consiguiente, en su precio o en la intensidad con que se usa, pueden resultar afectados los costos de la industria en cuestión. Lo probable, sin embargo, es que semejante caso constituya la excepción más bien que la regla y que sea más raro cuanto más estrechamente se defina una industria. [1]

¿Qué puede, pues, decirse de las pretensiones rivales de la teoría subjetiva, que durante mucho tiempo han sido aceptadas como impecables y superiores? También en este sentido cabe indicar que ciertas tendencias recientes de la teoría económica no han dejado de producir su efecto, aun cuando este resultado haya pasado en gran parte inadvertido. Mientras la teoría subjetiva tenía sus raíces en la noción de utilidad (en el sentido de satisfacción), podía responder cuando menos a la prueba formal de cumplir los requisitos de una teoría del valor (aunque con una excepción que se mencionará más adelante). Si estaba uno dispuesto a creer en una entidad tal como la utilidad (con la descripción de la psicología humana en ella implícita), y si, además, recurriendo a una hipótesis racio-

[1] Por lo que se refiere a las economías derivadas de la división del trabajo y de la especialización, las inherentes a una firma (de acuerdo con el principio familiar de la moderna teoría de la firma) habrán quedado eliminadas antes de alcanzarse el tamaño de equilibrio de la empresa (siempre y cuando la industria siga conservando su carácter competitivo), y la especialización que depende de la multiplicación de los productos o de los tipos de productos tiene que tratarse en realidad como parte del desarrollo general de la industria, y se expresa como una función del desarrollo de la industria en general y no del tamaño de una sola industria aislada.

nal, se inclinaba uno a postular una estrecha identidad entre esta cantidad y los deseos humanos (y, por consiguiente, la demanda de los consumidores en un mercado), la teoría era por lo menos plausible. En el presente siglo, ha llegado a ser difícil, si no imposible, que este último postulado se compagine con los hechos observados de una era publicitaria: la maleabilidad de la demanda de los consumidores y la dependencia de ésta con respecto a los gastos de propaganda en que incurren los vendedores y a todo el complejo mecanismo de las ventas. Por otra parte, los economistas se han inclinado cada vez más a abandonar por completo la noción de utilidad, por considerarla una hipótesis insostenible o por lo menos innecesaria, haciéndose descansar, por el contrario, la determinación de los precios en las preferencias de los consumidores, según se registran en los fenómenos observados en el mercado.

Después de esta aplicación radical del principio de simplicidad de Occam, cabe preguntarse si queda algo substancial sobre lo que pueda erigirse una teoría de determinación de los precios. La estructura de la teoría parece impresionante y su elevación resulta harto elegante con su aerodinamismo matemático; pero ¿cuál es exactamente la base sobre la que todo ello descansa? Si se analizan las proposiciones relativas a la demanda que emplea como determinantes centrales, cabe preguntar si no se reducen a decir que las cosas se venden a ciertos precios porque los consumidores las compran a esos precios. A primera vista, esto puede parecer una parodia grotesca; pero un examen detenido demostrará, a mi juicio, que en la moderna teoría de los precios no se dice realmente, fuera de esto, nada que tenga un sentido substancial. La teoría de la utilidad *decía* concretamente algo más substancial (el que uno crea en la existencia de tal entidad o en que esté relacionada con la demanda es cosa distinta). Decía algo acerca de lo que se oculta *detrás* de la conducta del mercado de consumidores y era independiente de éste, y sostenía que este algo era lo que *determinaba* la demanda de los consumidores, y, por medio de ella, los precios del mercado. Pero ahora que se ha desechado este factor oculto detrás de la demanda, ¿qué nos ha quedado como no sea una explicación de una proporción de cambio, el acto de cambio en su aspecto de compra?

Cierto es que la moderna teoría de los precios presenta la *apariencia* de decir algo más, de explicar una proporción de cambio en términos de algo ajeno a la transacción misma, o sea una curva de la demanda o una lista de los precios de la demanda. Esto parece muy satisfactorio en el papel, pero ¿cuántos de los que manipulan la geometría y el arte de las funciones de la demanda han dado

una explicación satisfactoria de lo que es realmente la entidad representada por una curva de la demanda? ¿Se observan uniformidades en la conducta del mercado de consumidores en las situaciones variables de los precios? Sobre el particular no existen suficientes pruebas empíricas. ¿Se trata de un mecanismo de conducta instintiva dentro de la estructura psicológica de los individuos, mecanismo de tal naturaleza que puede definir las reacciones potenciales de éstos ante cualquier clase de situación de los precios en el mercado, sea que estas situaciones hayan sido experimentadas directamente o no? ¿Puede creerse realmente en algo de ese tipo, ni siquiera como hipótesis no comprobada pero plausible? Y si la curva de la demanda no es ninguna de estas cosas, ¿qué es lo que nos queda? ¿Puede darse una explicación causal que no se reduzca a la tautología de decir que en todo caso dado se vende una mercancía a determinado precio porque alguien la compra a ese precio?

Si traducimos el problema a términos prácticos, parece que la cuestión equivale a esto: ¿Tenemos base para decir que los precios del mercado son determinados por las actitudes y acciones de los consumidores y no que las actitudes de éstos son condicionadas por los precios del mercado ante los cuales se encuentran? Cuando se tiene en cuenta el papel desempeñado por los elementos convencionales en el moldeamiento de la demanda y el hecho de que la demanda de cualquier cosa depende de la naturaleza y amplitud de las alternativas ofrecidas (en la determinación de las cuales la iniciativa ha de proceder principalmente de los productores), para no hablar de la maleabilidad de la demanda producida por la presión publicitaria que ya hemos mencionado, diríase que existe por lo menos tanta razón para pensar que las acciones de los consumidores se adaptan al mercado, [1] como para pensar lo contrario. La conclusión a la que nos vemos llevados es que la moderna teoría económica no contiene absolutamente ninguna teoría del valor.

Existe un aspecto fundamental en el que la teoría subjetiva, en cualquiera de sus variantes, ha dejado de cumplir una condición

[1] Aquí hablamos, desde luego, de adaptación en un sentido más fundamental que el simple hecho de que cada consumidor individual acepta como dado el precio del mercado y adapta a él sus compras. Este hecho se tiene en cuenta en la teoría ordinaria, de la que, en realidad constituye un aspecto importante: lo que el profesor Oskar Lange ha llamado la "función paramétrica de los precios" en esta teoría. Pero lo importante es que las adaptaciones que cada consumidor hace se consideran aquí como circunscritas por "su lista de demandas" individual, de suerte que, en último análisis, se cree que la totalidad de estas listas (y las acciones individuales condicionadas por ellas) determina la estructura de los precios del mercado.

esencial para que pueda considerarse formalmente completa. Hasta podría hablarse a este respecto de la existencia de una contradicción en el corazón mismo de la teoría moderna. Esta teoría no ha proporcionado ningún método satisfactorio para medir el capital como un factor de producción separado. En la teoría del trabajo, se considera que el capital (en su aspecto cuantitativo) está constituído por el trabajo corporeizado en los productos reales (máquinas, estructuras, materiales, etc.) de que se compone. Pero en la teoría moderna, el capital se presenta simplemente como un conjunto de valores. Su precio (el rédito del capital) es determinado por el valor de su producto marginal. Sin embargo, el producto marginal (del que se cree que se derivan hasta cierto punto su propia evaluación y su medida) tiene que expresarse en relación con una *unidad* de capital, y, por lo tanto, no puede dársele ninguna significación hasta que se ha definido independientemente tal unidad. Aquí se tropieza con una dificultad especial que no puede ser estudiada adecuadamente dentro de los límites de este ensayo. Baste expresar la opinión de que las modernas teorías del capital, inclusive las que han tratado de representar el capital como una cantidad mensurable en dos dimensiones, compuestas de trabajo y tiempo, no han dado ninguna solución satisfactoria de esta dificultad.

¿Qué decir, entonces, de la teoría del precio monopolístico, a la que se han hecho algunas de las más notables contribuciones de los economistas en los últimos quince años? La teoría clásica del trabajo no proporciona ningún indicio para la determinación del precio monopolístico: tales precios se presentan como "desviaciones" debidas a factores que la teoría general no tiene en cuenta y que han de ser explicados con arreglo a las circunstancias especiales de las situaciones particulares. El hecho de que la moderna teoría de los precios pueda explicar el caso monopolístico al igual que el competitivo ha sido considerado como uno de sus méritos sobresalientes. No cabe duda de que las modernas teorías del monopolio y de la competencia "monopolística" o "imperfecta" han sido generalizadas como nunca se había hecho a diversas clases de situaciones de monopolio y que posiblemente se ha llegado en este sentido todo lo lejos que puede llegarse. Al mismo tiempo, creo que es indiscutible que no se ha producido ninguna teoría *general* de la determinación de los precios bajo los monopolios, en el sentido de una teoría determinada de la situación *total* de los precios. Como ha dicho muy bien el doctor Paul Sweezy:

> Cuando el poder de limitar la oferta se encuentra en manos de los productores, también lo está el de fijar los precios, y es imposible determinar teó-

ricamente, y con un grado útil de generalidad, en qué punto serán fijados los precios, ya que en la determinación de un precio dado intervienen demasiados factores diversos para que sea posible elaborar una teoría precisa que no tenga sino una aplicabilidad sumamente limitada. Así lo prueban plenamente las tentativas hechas en los años recientes por la teoría económica ortodoxa para establecer leyes objetivas de los precios bajo las condiciones del monopolio total o parcial. Aparte de unas cuantas proposiciones vacías, tales como la de que se fijará el precio al exagerarse el beneficio, la teoría del precio monopolístico se convierte rápidamente en un catálogo de casos especiales, cada uno de los cuales tiene su propia solución particular. No se ha descubierto una ley razonablemente general del precio monopolístico porque no existe ninguna.[1]

Es indudable que sólo una teoría del valor expresada en términos de las relaciones de costos (es decir, en términos de trabajo) puede proporcionar una explicación de los fenómenos reales de los precios con un grado de aproximación suficiente para interpretar los grandes movimientos de la sociedad económica y concentrar la atención sobre las influencias más importantes que gobiernan los precios de las mercancías individuales. Esto debe ser complementado con estudios especiales de situaciones particulares, estudios que darán escaso resultado a no ser que se inspiren más que hasta ahora en la investigación empírica (v. g., cómo se toman las decisiones relativas a la producción y se determinan los márgenes de beneficio en los casos reales). Si esos estudios, y las generalizaciones de ellos derivadas, se montan dentro de la estructura más amplia de una teoría del valor del tipo clásico, el resultado ofrecería la ventaja de una perspectiva de que carece hoy la economía académica. El estudio de los fenómenos del mercado sería reintegrado con aquellos factores (desdeñados durante tanto tiempo como factores "sociológicos" extraeconómicos) que constituyen la base material de la sociedad: sus instituciones de la propiedad, sus relaciones de producción y sus fuerzas productivas. Para las cuestiones del desarrollo económico —aspecto del problema del que poco han dicho los economistas, salvo raras excepciones— esa reintegración es de importancia capital. En todas las cuestiones de este tipo, puede verse en seguida la enorme trascendencia que tiene una noción del *orden de determinación* adecuado, o sea de la verdadera secuencia genéticocausal de los acontecimientos. Cierto es que una lección importante de todo estudio en lo que atañe a la interpretación económica y social es la de que el exceso de simplificación puede ser el enemigo de la comprensión, y que la complejidad de la interacción mutua no debe ser oscurecida por una apreciación demasiado esquemática y mecánica de la determinación causal. Al

[1] *The Theory of Capitalist Development,* Nueva York, 1942, págs. 270-271.

mismo tiempo, tiene que reconocerse que el estudio de las transformaciones económicas, sea en el pasado o en el presente, va demostrando cada vez más la primacía de lo que Marx denominó el "modo de producción" de la época, y si esto es así, los "modelos" teóricos del sistema económico que oscurecen el hecho, en lugar de iluminarlo, son esencialmente oscurantistas.

A modo de conclusión y para evitar falsas interpretaciones, acaso sea conveniente agregar este comentario respecto al método económico: La significación de una teoría del valor tiene que apreciarse, a mi modo de ver, no como una premisa de la que pueden deducirse *a priori* todos los demás aspectos de la economía, sino como un *método* de análisis: un cañamazo conceptual para concentrar nuestra atención sobre las secuencias causales y los mecanismos económicos de verdadera importancia para comprender el mundo real y actuar sobre él. Claro está que toda teoría del valor da una explicación general del mundo real, de la forma en que está construído, lo que quiere decir, que da una explicación cualitativa del mundo en el acto de postular una relación cuantitativa. Seguramente es cierto que la noción de la renta de la propiedad como plus valía (lo que requiere una explicación especial para exponer su aparición y la forma específica de su apropiación) se halla implícita en la teoría del valor-trabajo, de la misma manera que la noción de que el bienestar de los consumidores es incrementado y de que todos los grupos reciben su parte marginal de valor es deducible de la teoría del valor-utilidad, una vez que se ha añadido a ella y definido adecuadamente el postulado de la libre competencia. Pero ¿no se debe esto a que en cada caso se cuenta con un lenguaje en el que pueden discutirse tales cuestiones (mientras otras son excluídas como carentes de sentido) y no a que se trata de deducir una serie de categorías de otra inicial, dentro de la cual se encuentran contenidas, como las cajas de un juego chino, todas las demás? ¿No es el modo adecuado de considerar el problema contar con un principio constructivo para fabricar un modelo del sistema económico en el que estén implícitas tales cuestiones y sus soluciones? La consideración capital a este respecto es la siguiente: ¿Qué tipo de modelo ofrece la representación más verdadera de la realidad económica, especialmente en su proceso de modificación y movimiento?